



# MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufpsychologie

---

Fernstudium des Executive Education Centers  
der FH des BFI Wien in Kooperation  
mit der E-Learning Group

# Das Fernstudium im Überblick

---

**Studienbeginn:**

Jederzeit möglich

---

**Akademischer Grad:**

Master of Business Administration (MBA)

---

**Verliehen von:**

Fachhochschule des BFI Wien

---

**Studienmodell:**

Berufsbegleitendes MBA Masterstudium / Fernstudium ohne Präsenz

---

**Sprache:**

Deutsch

---

**Dauer:**

18-42 Monate / 3-7 Semester (flexible Studiendauer ohne Mehrkosten)

---

**Prüfungen:**

Alle Prüfungen online (ohne Voranmeldung) – wann und wo Sie wollen

---

**ECTS****Credit Points:**

90 ECTS

---

**Studiengebühren:**

€ 8.900,- (all-inclusive)

---

**Zulassungsvoraussetzungen:**

Hochschulabschluss (zumindest einem Bachelor gleichwertig)

**oder** Hochschulreife (Matura oder Abitur) + mindestens fünfjährige Berufspraxis

**oder** Abschluss IHK (mind. DQR-Niveau 6) + 5 Jahre Berufserfahrung

**oder** Abschluss staatl. geprüfter Betriebswirt + 5 Jahre Berufserfahrung

**oder** Abschluss Betriebswirt der HWO/HWK/VWA + 5 Jahre Berufserfahrung

# Managementkompetenzen für den wirtschaftlichen Wandel

---

Der Wirtschaftssektor durchläuft eine transformative Phase. Aus diesem Grund ist wirtschaftliches Fachwissen ein grundlegender Bestandteil, nicht nur in Unternehmen, sondern auch in unserer Gesellschaft. Die Essenz des Verstehens von Zusammenhängen und der Entwicklung von Strategien sind die Grundvoraussetzungen für die Arbeit im Management. Zudem steigen die Anforderungen an Führungspersonen durch den ökonomischen, ökologischen, sozialen und digitalen Wandel sowie die damit verbundene verschärfte Wettbewerbssituation stetig an. Die Vorbereitung auf diese Veränderungen erfahren Studierende des MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie durch die handlungsbezogene und lösungsorientierte Herangehensweise an wirtschaftliche Problemstellungen.

Um auf das schnelllebige Wirtschaftsleben, die marktdynamischen Veränderungen sowie auf die internen und externen Anforderungen in dem von voranschreitender Globalisierung geprägten Kundenbindungs- und Neukundengewinnungsmanagement reagieren zu können, ist die Entwicklung einer kundenbeziehungsorientierten Vertriebs- und Verkaufsstrategie in Unternehmen unerlässlich. Die Ermittlung der gewünschten Zielgruppe und des aktuellen Kundenstamms, die zielgerechte Vermarktung unter Berücksichtigung aktueller wirtschaftspsychologischer Erkenntnisse und die stetige Weiterentwicklung der Vertriebs- und Verkaufskompetenzen zählen zu den unerlässlichen Erfolgsfaktoren in diesem Bereich.

Mit dem MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie sind Sie in der Lage, die Steuerung des Kundenbeziehungs- und Kundenbindungsmanagements zu übernehmen und das Beziehungsmarketing bzw. den Kundenlebenszyklus in die Vertriebsphilosophie zu transferieren.

## **Mag. Dr. Regina Michalski-Karl**

Leitung Qualitätsmanagement/Akkreditierungen  
und Wissenschaftliche Leitung



# Curriculum

## General Management Kernkompetenzen

Modultitel	LV-Titel	Prüfungsformat	ECTS
M1: Ökonomie und Business Development	M1-LV1: Unternehmensführung und Entrepreneurship	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M1-LV2: Markt und Ökonomie	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M1-LV3: Geschäftsmodellentwicklung	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M1-LV4: Modulprojektarbeit: Ökonomie und Business Development	Modulprojektarbeit	3
M2: Wissenschaftliches Arbeiten	M2-LV1: Wissenschaftliches Arbeiten I: Qualitative Forschungsmethodik	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M2-LV2: Wissenschaftliches Arbeiten II: Statistische Methoden	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M2-LV3: Exposé	Erstellung Exposé	2
M3: Strategie und Innovation	M3-LV1: Strategisches Management	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M3-LV2: Innovationsmanagement und Digitalisierung	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M3-LV3: Modulprojektarbeit: Strategie und Innovation	Modulprojektarbeit	2
M4: Leadership und Organisation	M4-LV1: Leadership und Managementtools	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M4-LV2: Organisation und Organisationsentwicklung	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M4-LV3: Modulprojektarbeit: Leadership und Organisation	Modulprojektarbeit	2
M5: Marketing Management	M5-LV1: Marketing als betriebliche Funktion	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M5-LV2: Content Marketing	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M5-LV3: Modulprojektarbeit: Marketing Management	Modulprojektarbeit	2
M6: Finanz- und Rechnungswesen	M6-LV1: Rechnungslegung	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M6-LV2: Kostenmanagement und Controlling	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M6-LV3: Investitions- und Finanzmanagement	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M6-LV4: Modulprojektarbeit: Finanz- und Rechnungswesen	Modulprojektarbeit	3
M7: Produktion und Logistik	M7-LV1: Qualitätsmanagement	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M7-LV2: Produktions- und Logistikmanagement	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M7-LV3: Modulprojektarbeit: Produktion und Logistik	Modulprojektarbeit	2
M8: Interactive Business Simulation	M8-LV1: Planspiel General Management	Absolvierung des Planspiels	2
	M8-LV2: Modulprojektarbeit: Interactive Business Simulation	Modulprojektarbeit	1
M9: Spezialkompetenzen Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie			30
M10: Master Thesis	Masterarbeit	Schriftliche Abschlussarbeit und Verteidigung der Masterarbeit	9
		<b>Gesamt</b>	<b>90</b>

# Curriculum

## Spezialkompetenzen Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Modultitel	LV-Titel	Prüfungsformat	ECTS
M9b-M1: Vertrieb und Emotional Selling	M9b-M1-LV1: Vertriebsmanagement	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M1-LV2: Neuro- und Emotional Selling im Vertrieb	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M1-LV3: Modulprojektarbeit: Vertrieb und Emotional Selling	Modulprojektarbeit	2
M9b-M2: Verkaufsstrategien	M9b-M2-LV1: Psychologische Verkaufsstrategien	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M2-LV2: Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M2-LV3: Modulprojektarbeit: Verkaufsstrategien	Modulprojektarbeit	2
M9b-M3: Marktpsychologie	M9b-M3-LV1: Markt- und Konsumentenpsychologie	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M3-LV2: Werbepsychologie	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M3-LV3: Modulprojektarbeit: Marktpsychologie	Modulprojektarbeit	2
M9b-M4: Kundenmanagement	M9b-M4-LV1: Customer Analytics	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M4-LV2: Cross Cultural und Diversity Customer Relations	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M4-LV3: Modulprojektarbeit: Kundenmanagement	Modulprojektarbeit	2
M9b-M5: Strategien im Customer Relationship Management	M9b-M5-LV1: Kundenbeziehungen, Customer Life Cycle und CRM	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M5-LV2: Methoden zur Kundenbindung	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M5-LV3: Modulprojektarbeit: Strategien im Customer Relationship Management	Modulprojektarbeit	2

In Summe erwerben Sie durch das Fernstudium 90 ECTS.

# Zielgruppe

---

Der MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie richtet sich an berufstätige Personen, die daran Interesse haben, einen Gesamtüberblick zu unternehmerischen Strategien, Strukturen und Prozessen zu erlangen und das Verkaufsgespräch als einen Spezialfall der Verhandlung zu begründen und ein erfolgreiches Verkaufsgespräch zu gestalten.

Sowohl Personen in Managementpositionen als auch Personen, die eine Führungsrolle anstreben, erwerben wertvolle Kompetenzen in den Bereichen der Konsumenten- und Werbepsychologie über Customer Analytics bis hin zum Digital Marketing.

Nach erfolgreicher Absolvierung sind die Absolventen insbesondere in der Lage, Methoden und Maßnahmen zur Gewinnung, Begeisterung und (emotionalen) Bindung von Kunden zu kombinieren.

# Lehrgangsdauer

---

Der MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie ist als Online-Fernstudium konzipiert und kann in einer Mindeststudienzeit von 18 Monaten absolviert werden. Innerhalb dieser Zeit können alle inhaltlichen Module durchgearbeitet und eine wissenschaftliche Abschlussarbeit verfasst werden, sodass innerhalb von 18 Monaten der akademische Grad Master of Business Administration (MBA) erworben werden kann. Eine Verlängerung der Lehrgangsdauer auf bis zu insgesamt 42 Monate (3,5 Jahre) ist kostenlos möglich. Zudem kann eine Lehrgangsunterbrechung (Karenzierung) von bis zu 12 Monaten in Anspruch genommen werden. Besonders praktisch: Sie müssen bei Ihrer Studienanmeldung kein Zeitmodell (bspw. Vollzeit oder Teilzeit) wählen, sondern teilen sich Ihren MBA grundsätzlich frei ein.



*\*Beachten Sie unsere regelmäßigen Aktionen.*

# Kostenloser Online-Infoabend

Erfahren Sie in nur 60 Minuten alles zum MBA Fernstudium!



<https://fernstudium.study/beratung/mba-infoabend/>

# Leistungsnachweise

---

Alle Prüfungen und Modulprojektarbeiten Ihres MBA Fernstudiums (inklusive der Abschlussprüfung) finden vollständig online statt. Ermöglicht wird dies durch den Einsatz einer modernen Prüfungssoftware, die in unserer Online-Lernplattform integriert ist. Die während der Online-Prüfungen aktive Proctoring-Software („Proctoring“ bedeutet so viel wie „Beaufsichtigung“) dient dazu, unerlaubte Handlungen der Prüflinge während der Prüfung zu unterbinden sowie die Identität des Studenten zu überprüfen. Um dies gewährleisten zu können, wird während der Prüfung auf Webcam und Mikrofon des PCs des Studierenden zugegriffen. Der Studierende wird während der Prüfung gefilmt und das aufgenommene Material automatisch von der Software auf Auffälligkeiten geprüft. So können Prüfungen auch online ordnungsgemäß stattfinden.

Alle Prüfungen während Ihres MBA Fernstudiums können von Ihnen jederzeit absolviert werden – ganz ohne Voranmeldung. Sie benötigen lediglich einen PC/Laptop sowie eine Webcam und ein Mikrofon. Gemäß Fachhochschulgesetz stehen Ihnen pro Prüfungsleistung drei Prüfungsantritte zur Verfügung. Eine positiv beurteilte LV-Prüfung kann nicht wiederholt werden.

Nach positiver Absolvierung aller Lehrveranstaltungen (inkl. deren LV-Prüfungen) innerhalb eines Moduls erhalten Sie Zugang zur letzten Lehrveranstaltung, welche die Angabe für die Modulprojektarbeit des jeweiligen Moduls enthält. Im Rahmen der Modulprojektarbeit bearbeiten Sie praxisnahe Aufgabenstellungen, beispielsweise in Form von Fallstudien. Nach Absprache mit der Lehrgangsleitung können Sie auch Themen aus Ihrem eigenen Unternehmen bearbeiten. Die Modulprojektarbeit erarbeiten Sie im Selbststudium.

# Lehrgangsgebühren

---

Die Gebühren für den MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie belaufen sich auf insgesamt € 8.900,- und inkludieren alle Unterlagen, die für das Fernstudium benötigt werden (Skripte, digitale Lernmaterialien, interaktive Übungen, Lernvideos etc.), die Nutzung der Lernplattform, alle Prüfungen (keine gesonderten Prüfungsgebühren), den technischen und fachlichen Support, die Betreuung der Masterarbeit, die Nutzung der Online-Bibliothek, die Ausstellung Ihres MBA Abschlussdokuments sowie den ÖH-Beitrag. Auch bei längerer Lehrgangsdauer (im Rahmen der Maximalstudienzeit) entstehen keinerlei Mehrkosten.



# Abschluss

---

Mit positiver Absolvierung der Abschlussprüfung wird Ihnen von der FH des BFI Wien der akademische Grad Master of Business Administration (MBA) verliehen. Dieser ist ein international anerkannter akademischer Abschluss und erlaubt Ihnen das uneingeschränkte Führen dieses akademischen Grades, wobei zu beachten ist, dass die Bezeichnung MBA hinter dem Namen zu führen ist. Der MBA ist im Europäischen Qualifikationsrahmen und im Nationalen Qualifikationsrahmen auf Niveau 7 eingeordnet.

# Ihre Vorteile

---

- + Berufsbegleitend & praxisnah
- + Staatlich anerkannt
- + Jederzeit starten
- + Persönlicher Study Coach
- + Keine Präsenzzeiten
- + Online-Prüfungen (ohne Vorankündigung)
- + All-in-Lehrgangsgebühren
- + Größte MBA-Community in Europa

**Jetzt Testzugang  
zur Lernplattform  
anfordern!**

[https://fernstudium.study/  
ueber-uns/testzugang](https://fernstudium.study/ueber-uns/testzugang)



# E-Learning Group

---

Die E-Learning Group ist Ihr kompetenter Partner in Sachen Weiterbildung. Zusammen mit renommierten Partnerhochschulen konzipieren wir hochflexible, berufsbegleitende Hochschullehrgänge und setzen diese anschließend in die Tat um. Dabei erkennen wir die Zeichen der Zeit. Aufgrund der Digitalisierung ist es heutzutage im Zuge einer Weiterbildung nicht mehr notwendig, zum Studieren vor Ort an einer Hochschule zu sein, im Gegenteil: E-Learning und eine moderne Lernplattform ermöglichen ein Fernstudium, welches sich seinen Namen redlich verdient. Alle Lehrinhalte sind für die Studierenden jederzeit digital über den Online Campus oder per App abrufbar. Dadurch können unsere Weiterbildungsangebote problemlos neben Job und Familie absolviert werden – ohne einen einzigen Tag an einer Hochschule zu verbringen.

Mittlerweile blicken wir auf über zehn Jahre Erfahrung im Online-Learning-Bereich zurück. Genau von dieser Erfahrung profitieren sowohl unsere Hochschulpartner als auch unsere Studierenden.

## FH des BFI Wien

---



Angewandte Forschung ist der tragende Pfeiler der FH des BFI Wien. Zudem arbeitet die FH des BFI Wien intensiv mit Unternehmen aus der Privatwirtschaft zusammen, um eine praxisnahe Weiterbildung zu gewährleisten.

Seit der Gründung der Hochschule im Jahr 1996 hat sich einiges getan – derzeit studieren an der FH über 3.300 Studierende – Tendenz stark steigend. Mit in Summe 29 Studien- und Lehrgängen aus verschiedenen Bereichen der Wirtschaft zählt die Fachhochschule zu den Qualitätsführern im Bereich Management. Für Studierende bietet die FH des BFI Wien eine angewandte wirtschaftswissenschaftliche und berufsfreundliche Weiterbildung, die attraktive Zukunftsperspektiven eröffnet.

Die FH BFI Wien EEC GmbH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Fachhochschule des BFI Wien GmbH. Ihr Unternehmensgegenstand ist u.a. die Entwicklung, Organisation und Durchführung von Hochschullehrgängen iSd § 9 Fachhochschulgesetz (FHG). Die Hochschullehrgänge werden von der FH BFI Wien EEC GmbH angeboten, organisiert und durchgeführt und sind dabei in die Qualitätssicherung und -entwicklung der Fachhochschule eingebunden. Der Lehrplan und die Inhalte des Fernstudiums werden durch die Fachhochschule freigegeben und qualitätsgesichert.

# Kontakt und Anmeldung

---

Die Anmeldung zum MBA Fernstudium erfolgt online über das Anmeldeformular auf <https://fernstudium.study/mba-anmeldung/>. Der Studienstart ist jederzeit möglich und kann direkt bei der Online-Anmeldung gewählt werden.

Bitte beachten Sie, dass mit Absenden des Formulars auf dieser Seite eine verbindliche Anmeldung zustande kommt. Sollten Sie lediglich Ihre mögliche Zulassung zum Fernstudium überprüfen wollen, wenden Sie sich bitte an unsere Studienberatung.



## Studienberatung

Sie erreichen unsere Studienberatung unter  
[studienberatung@e-learning-group.com](mailto:studienberatung@e-learning-group.com)

+43 1 361 97 67 10



## Sie möchten sich lieber persönlich vor Ort beraten lassen?

Studienzentrum Wien

Guglgasse 12 / Gasometer Turm C (3. OG)

A - 1110 Wien

Das Studienzentrum Wien ist öffentlich über die U-Bahn-Station "U3 Gasometer" – in weniger als fünf Gehminuten zu erreichen. Auch eine Parkgarage ist vorhanden.

## **E-Learning Group**

Guglgasse 12 / 3. OG  
Gasometer Turm C  
A-1110 Wien

[studienberatung@e-learning-group.com](mailto:studienberatung@e-learning-group.com)

+43 1 361 97 67 10

<https://fernstudium.study/>

